

**DISTRIBUSI HASIL PRODUKSI PABRIK KERTAS
PT. PURA GROUP KUDUS**



SKRIPSI

**diajukan guna memenuhi salah satu syarat untuk memperoleh gelar
Sarjana Terapan Pelayaran**

Disusun Oleh:

**MUHAMMAD FIKRI SHOBAR ICHLASUN
NIT.52155891.K**

**PROGRAM STUDI KETATALAKSANAAN ANGKUTAN LAUT DAN
KEPELABUHANAN DIPLOMA IV
POLITEKNIK ILMU PELAYARAN
SEMARANG**

2019

HALAMAN PERSETUJUAN

DISTRIBUSI HASIL PRODUKSI PABRIK KERTAS PT. PURA GROUP
KUDUS

DISUSUN OLEH :

MUHAMMAD FIKRI SHOBAR ICHLASUN
52155891.K

Telah disetujui dan diterima, selanjutnya dapat diujikan di depan

Dewan Penguji Politeknik Ilmu Pelayaran

Semarang,.....2019

Dosen Pembimbing
Materi



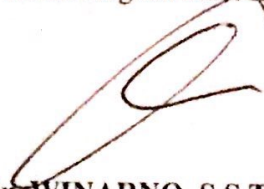
Dr. Capt. SUWIYADI, M.Pd., M.Mar
Pembina Utama Muda (IV/c)
NIP. 19550419 198303 1 001

Dosen Pembimbing
Metodologi dan Penulisan



WIRATNO, M.T., M.Mar
Penata (III/c)
NIP. 19720509 200312 1 002

Mengetahui
Ketua Program Studi KALK



Dr. WINARNO, S.S.T., M.H
Penata Tingkat I, III/d
NIP. 19760208 200212 1 003

HALAMAN PENGESAHAN
DISTRIBUSI HASIL PRODUKSI PABRIK KERTAS
PT. PURA GROUP KUDUS

DISUSUN OLEH :

MUHAMMAD FIKRI SHOBAR ICHLASUN
52155891 K

Telah Diujikan Dan Disahkan oleh Dewan Penguji

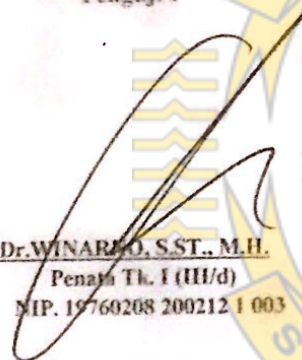
Serta Dinyatakan Lulus Dengan Nilai.....


Pada tanggal.....


Penguji I

Penguji II

Penguji III


Dr. WINARNO D. S.ST., M.H.
Penata Tk. I (III/d)
NIP. 19760208 200212 1 003


Dr. Capt. SUWIYADI, M.Pd., M.Mar.
Pembina Utama Muda (IV/a)
NIP. 19580324 198403 1 002


Capt. FIRDAUS SITEPU, S.ST., M.Si., M.Mar
Pembina Muda Tk. I (III/c)
NIP. 19780227 200912 1 002

Dikukuhkan oleh :
DIREKTUR POLITEKNIK ILMU PELAYARAN SEMARANG

Dr. Capt. MASHUDI ROFIK, M.Sc
Pembina Tk.I (IV/b)
NIP. 19670605 199808 1 001

HALAMAN PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : MUHAMMAD FIKRI SHOBAR ICHLASUN

NIT : 5215591 K

Program Studi : KALK

Menyatakan bahwa skripsi yang saya buat dengan judul "DISTRIBUSI HASIL PRODUKSI PABRIK KERTAS PT. PURA GROUP KUDUS" adalah benar hasil karya Saya bukan jiplakan skripsi dari orang lain dan Saya bertanggung jawab terhadap judul maupun isi dari skripsi ini. Bilamana terbukti merupakan jiplakan dari orang lain maka Saya bersedia membuat skripsi dengan judul baru dan atau menerima sanksi lain.

Semarang,2019

Yang menyatakan



MUHAMMAD FIKRI SHOBAR ICHLASUN

52155891 K

MOTTO

1. Jadilah yang terbaik dalam segala hal yang kamu lakukan
2. Belajarlah mengambil hikmah disetiap peristiwa.
3. Janganlah jadi ikan kecil dikolam besar tapi jadilah ikan besar dikolam yang kecil
4. Berdoa, berusaha, berhasil.



HALAMAN PERSEMBAHAN

Segala puji syukur kepada ALLAH SWT yang telah memberikan rahmat dan hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini. Selain itu dalam pelaksanaan penyusunan skripsi ini penulis banyak mendapatkan bimbingan dan dukungan dari berbagai pihak. Oleh karena itu pada kesempatan ini penulis ingin mempersembahkan skripsi yang telah penulis susun ini kepada yang terhormat:

1. Bapak dan Ibu tercinta, Jaswadi dan Winarti yang selalu memberikan cinta, kasih sayang dan doa restu yang tiada henti kepada anaknya.
2. Adik tercinta, Meyla Athaya Khanza serta keluarga besar yang selalu memberi semangat.
3. Seluruh teman-teman taruna kota kudus dan anggota mabes KB Septa, Ilham, Azki, Ego, Kombang, Jevri, Andreas, Koes, yang selalu menemani dalam mengerjakan skripsi.
4. Teman-teman keluarga BDS, Afan, Malik, Ilham, Hanif, Ayu, Bitu, Shella, Zilta, Ulfi yang selalu menemani dan menyemangati mengerjakan skripsi.
5. Kinanti Ananda Anggi Alifia yang selalu dengan sabar memberi semangat dan doa sampai saat ini.
6. Syera Navada, teman magang yang selalu sabar dan menemani dikala saya melaksanakan praktek darat.
7. Kepada seluruh taruna Kudus angkatan 52 yang sudah menemani dalam suka dan duka.
8. Politeknik Ilmu Pelayaran Semarang tempat penulis menimba ilmu.

KATA PENGANTAR

Puji Syukur penulis panjatkan kehadiran Allah SWT atas segala limpahan rahmat dan karunia yang diberikan, sehingga penulis dapat menyusun dan menyelesaikan penulisan skripsi ini. Skripsi yang berjudul “Distribusi Hasil Produksi Pabrik Kertas PT. Pura Group Kudus”.

Penyusunan skripsi ini merupakan salah satu syarat guna menyelesaikan pendidikan program D.IV tahun ajaran 2018-2019 Politeknik Ilmu Pelayaran (PIP) Semarang, juga merupakan salah satu kewajiban bagi taruna yang akan lulus dengan memperoleh gelar Sarjana Terapan Pelayaran.

Dalam penyusunan skripsi ini, penulis banyak mendapat bimbingan serta bantuan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, dalam kesempatan ini perkenalkanlah penulis menyampaikan ucapan terima kasih kepada yang terhormat :

1. Dr. Capt. Mashudi Rofik, M.Sc., selaku Direktur Politeknik Ilmu Pelayaran Semarang.
2. Dr. Winarno, S.S.T., M.H., selaku Ketua Program Studi KALK.
3. Dr. Capt. Suwiyadi, M.Pd., M.Mar., selaku Dosen pembimbing Materi.
4. Wiratno, M.T., M.Mar., selaku Dosen pembimbing metodologi dan penulisan.
5. Seluruh karyawan PT. CMA-CGM Surabaya dan PT. Pura Group Kudus yang telah membantu penulis dalam pengumpulan data-data sehingga terselesaikannya skripsi ini.
6. Bapak dan Ibu tercinta yang selalu mendoakan dan memberikan dorongan.

7. Yang penulis banggakan teman-teman angkatan LII dan kelas KALK VIII, Politeknik Ilmu Pelayaran Semarang serta taruna kota kudus dan Anggota Mabes KALK B.
8. Semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu yang telah membantu dan memberi dukungan baik secara moril maupun materil sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik.

Penulis menyadari masih banyak kekurangan dalam skripsi ini, untuk itu penulis sangat mengharapkan saran ataupun koreksi dari para pembaca semua yang bersifat membangun demi kesempurnaan skripsi ini dan apabila dalam skripsi ini ada hal-hal yang tidak berkenan khususnya bagi PT. Pura Group tempat penulis melakukan penelitian untuk skripsi ini atau pihak-pihak lain yang merasa dirugikan, penulis minta maaf.

Akhirnya penulis hanya dapat berharap semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi seluruh pembaca. Amin.

Semarang, 2019

Penulis

MUHAMMAD FIKRI SHOBAR ICHLASUN
NIT : 52155891.K

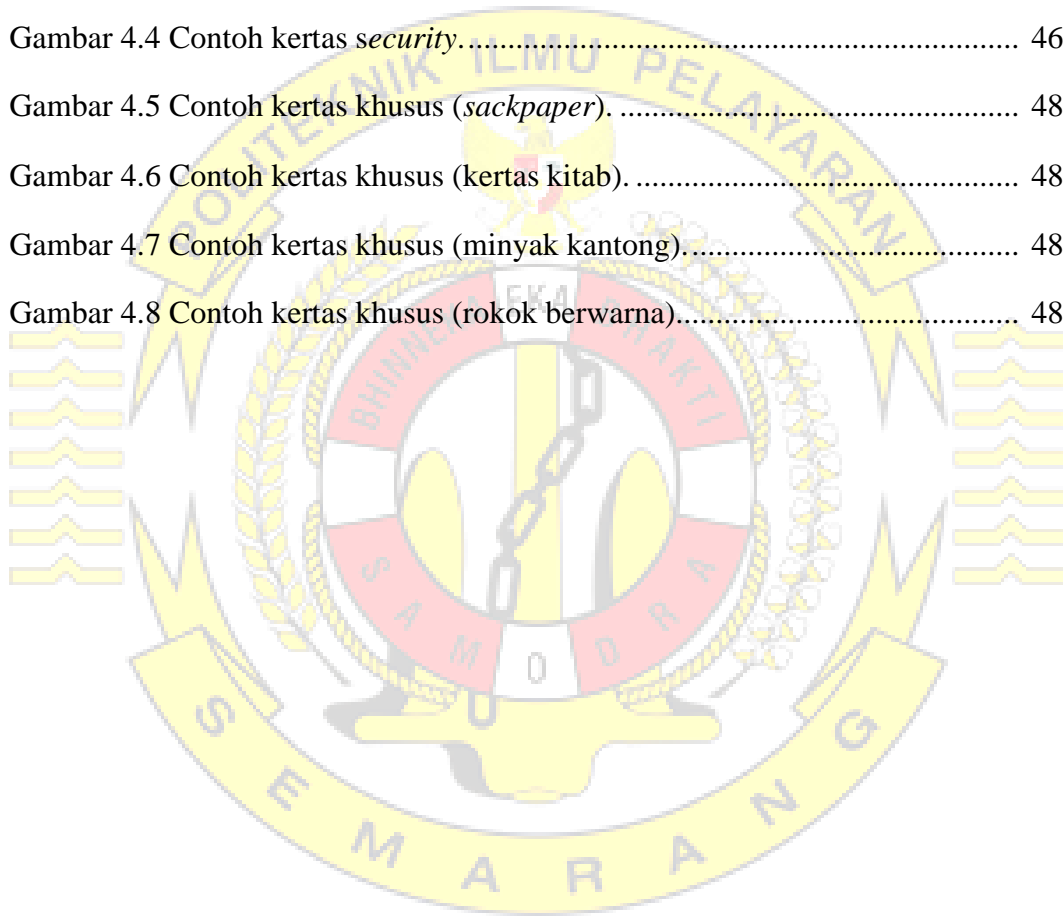
DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSETUJUAN	ii
HALAMAN PENGESAHAN	iii
HALAMAN PERNYATAAN.....	iv
HALAMAN MOTTO	v
HALAMAN PERSEMBAHAN.....	vi
KATA PENGANTAR	vii
DAFTAR ISI	x
DAFTAR GAMBAR	xii
DAFTAR TABEL	xiii
DAFTAR LAMPIRAN	xiv
ABSTRAK.....	xv
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang	1
B. Perumusan Masalah	2
C. Tujuan Penelitian	3
D. Manfaat Penelitian	4
E. Sistematika Penulisan	4
BAB II LANDASAN TEORI	
A. Pengertian Distribusi	7
Produksi	20
Ekspor	21
Perusahaan	24

	B. Kerangka Pikir	22
BAB III	METODE PENELITIAN	
	A. Pengertian Metode Penelitian	27
	B. Waktu dan tempat penelitian	28
	C. Data Yang Diperlukan	28
	D. Metode Pengumpula Data.....	31
	E. Teknik Analisis Data	34
BAB IV	HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	
	A. Sejarah Perusahaan.....	37
	B. Hasil Penelitian	46
	C. Pembahasan	53
BAB V	PENUTUP	
	A. Simpulan	61
	B. Saran	62
DAFTAR PUSTAKA		
LAMPIRAN		
DAFTAR RIWAYAT HIDUP		

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Kerangka Pikir.....	22
Gambar 4.1 Divisi PT. Pura Group.....	35
Gambar 4.2 Struktur Organisasi.....	37
Gambar 4.3 Contoh kertas uang.....	45
Gambar 4.4 Contoh kertas <i>security</i>	46
Gambar 4.5 Contoh kertas khusus (<i>sackpaper</i>).	48
Gambar 4.6 Contoh kertas khusus (kertas kitab).	48
Gambar 4.7 Contoh kertas khusus (minyak kantong).....	48
Gambar 4.8 Contoh kertas khusus (rokok berwarna).....	48



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1	Gambar mesin produksi kertas
Lampiran 2	Gambar mesin penggulung kertas
Lampiran 3	Sertifikat Fulikasi FSC
Lampiran 4	Tabel produksi tahun 2018



ABSTRAK

Muhammad Fikri Shobar Ichlasun, NIT. 52155891.K, 2019 “*Distribusi hasil produksi pabrik kertas PT. Pura Group*”, Program Diploma IV, Ketatalaksanaan Angkutan Laut dan Kepelabuhanan, Politeknik Ilmu Pelayaran Semarang, Pembimbing 1: Dr. Capt. Suwiyadi, M.Pd., M.Mar. Pembimbing 2: Wiratno, M.T., M.Mar.

Distribusi hasil produksi merupakan suatu kegiatan yang menjadi unsur penting dalam setiap kegiatan perusahaan. Banyak faktor yang mempengaruhi distribusi yang dilaksanakan oleh suatu perusahaan. Begitu juga dengan hal-hal yang terkait dalam proses distribusi hasil produksi suatu perusahaan dengan fokus kepada analisis hasil produksi suatu perusahaan yaitu PT. Pura Group Kudus.

Distribusi mempunyai aspek pendukung yang sangat vital yaitu dengan hasil produksi sebagai tumpuan utama dalam hal ini. Banyak teori pendukung yaitu faktor produksi itu sendiri dengan aspek-aspek penting didalamnya dan juga perusahaan industri sebagai pelaku kegiatan produksi.

Metode penelitian yang digunakan adalah metode penelitian kualitatif, dengan penyajian data secara deskriptif dan dengan cara pengumpulan data melalui dokumentasi, observasi, studi pustaka dengan pengolahan data secara reduksi data atau mengambil data-data yang dibutuhkan dan mengambil intisari dari data tersebut.

Besarnya hasil produksi yang didistribusikan dengan mengambil sampel produksi tiga tahun yaitu pada tahun 2016, 2017 dan 2018 menggambarkan besarnya produksi sangat tergantung pada permintaan dari pelanggan, jenis-jenis yang diproduksi pada PT.Pura Group sangat beragam dan jumlah yang sudah didistribusikan sudah mampu menguasai sebagian besar pasar lokal dan sudah mampu menembus pasar internasional.

Dari hasil penelitian dapat disimpulkan faktor-faktor yang menyebabkan besar kecilnya hasil produksi pada PT. Pura Group antara lain adalah SDM, teknologi pemerintahan yang stabil dan juga modal awal dari perusahaan. Jenis-jenis yang diproduksi pada PT. Pura Group sangatlah beragam diantaranya adalah kertas uang, kertas khusus dan juga kertas kertas lainnya. Dari hasil penelitian juga dapat disimpulkan hasil produksi yang didistribusikan pada PT. Pura Group sudah menjamah baik di pasar lokal maupun internasional.

Kata Kunci : Distribusi , hasil produksi pabrik kertas.

ABSTRACT

Muhammad Fikri Shobar Ichlasun, NIT. 52155891.K, 2019 "*Paper Mill product Distribution of PT. Pura Group Kudus*". Diploma IV, Port and Shipping Department, Semarang Merchant Marine Polytechnic, 1st Advisor: Dr. Capt. Suwiyadi, M.Pd., M.Mar. and 2nd Advisor: Wiratno, M.T., M.Mar.

Distribution of production is an activity that is an important element in every activity of the company. Many factors affect the distribution carried out by a company. Likewise with matters related to the distribution process of a company's production with a focus on analyzing the production results of a company, namely PT. Pura Group Kudus.

Distribution has a very vital supporting aspect, with production as the main support in this regard. Many supporting theories are the factor of production itself with important aspects in it and also industrial companies as actors of production activities.

The research method used is a qualitative research method, by presenting data descriptively and by collecting data through documentation, observation, library research by data processing by reducing data or taking the required data and taking the essence of the data.

The amount of production distributed by taking a three-year production cover, namely in 2016, 2017 and 2018, illustrates that the amount of production is highly dependent on the demand from customers, the types produced at PT.Pura Group are very diverse and the amount that has been distributed has been able to control some large local market and has been able to penetrate international markets.

From the results of the research it can be concluded that the factors causing the size of the production at PT. Pura Group includes HR, stable government technology and initial capital from the company. The types produced at PT. Pura Group is very diverse including paper money, special paper and also other paper. From the research results it can also be concluded that the results of the production distributed to PT. Pura Group has touched both in local and international markets.

Key word: Distribution, paper mill production

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Distribusi merupakan proses penyaluran produk dari produsen sampai ke tangan masyarakat atau konsumen. Persaingan dalam dunia perdagangan yang semakin berkembang membawa dampak tersendiri terhadap strategi dan metode penjualan produk sebagai alat pencapaian tujuan perusahaan. Tujuan merupakan suatu pernyataan kemana perusahaan akan dibawa, sedangkan strategi merupakan cara secara umum yang akan ditempuh untuk mencapai arah tujuan tersebut. Pada dasarnya tujuan setiap perusahaan adalah menjaga kelangsungan hidup perusahaan.

Dengan kata lain perusahaan berusaha mencapai tingkat volume penjualan yang menguntungkan karena hal tersebut dapat untuk mengukur posisi perusahaan dengan laba yang diperhitungkan akan diperoleh. Dalam penyaluran produknya kepada konsumen perusahaan menentukan metode dan saluran yang akan digunakan untuk menyalurkan barang tersebut ke pasar atau ke konsumen. Perusahaan harus berhati-hati dalam menentukan saluran distribusi mempengaruhi semua keputusan pemasaran lainnya mempunyai pengaruh secara langsung terhadap volume penjualan perusahaan. Adapun variabel pemasaran yang lain adalah produk, harga, dan usaha-usaha promosi.

PT. Pura Group adalah perusahaan yang bergerak di bidang industri percetakan segala jenis bentuk kertas. PT. Pura berawal dari sebuah percetakan letterpress kecil yang berdiri pada tahun 1908. Kemudian di tahun 1970, di bawah kepemimpinan

generasi ketiga yaitu pada saat dipimpin Jacobus Busono perusahaan berkembang pesat sampai menjadi industri modern PT.Pura Group yang kita kenal saat ini. Filosofi PT. Pura Group adalah menghasilkan produk inovatif berteknologi tinggi sebagai pengganti impor di pasar domestik dan produk ekspor untuk pasar internasional.

Setelah lebih dari tiga dekade, PT. Pura Group telah menjelma menjadi kelompok industri dengan 30 divisi produksi yang terintegrasi dan menempati area 100 hektar dengan lebih dari 13.000 tenaga kerja dan menjadikannya sebagai salah satu industri pemasok hasil olahan kertas terbanyak di Indonesia dan hasil produksinya sudah di distribusikan ke lebih dari 90 negara, serta peneliti ingin mengetahui seberapa besar hasil produksi perusahaan tersebut, untuk mengetahui jenis-jenis produksi apa saja yang diproduksi, serta sejauh mana hasil produksi tersebut didistribusikan oleh perusahaan. Berdasarkan latar belakang tersebut maka penulis mengambil judul penelitian “DISTRIBUSI HASIL PRODUKSI PABRIK KERTAS PT. PURA GROUP KUDUS”

B. PERUMUSAN MASALAH

Dalam suatu penulisan ilmiah perumusan masalah atau problematika merupakan hal yang sangat penting, karena perumusan masalah akan memudahkan dalam melaksanakan penelitian dan dalam mencari jawaban yang lebih akurat.

Jack R. Fraenkel dan Norman E. Wallen (1990:23) bahwa salah satu karakteristik formulasi pertanyaan penelitian yang baik, yaitu pertanyaan penelitian

harus clear. Artinya pertanyaan penelitian yang diajukan hendaknya disusun dengan kalimat yang jelas, tidak membingungkan. Dengan pertanyaan yang jelas akan mudah mengidentifikasi variabel-variabel atau faktor-faktor apa yang ada dalam pertanyaan penelitian tersebut, dan berikutnya memudahkan dalam mendefinisikan konsep atau variabel dalam pertanyaan penelitian.

Berdasarkan latar belakang penelitian yang telah dikemukakan, maka penulis dapat merumuskan masalah sebagai berikut :

1. Seberapa besar hasil produksi yang didistribusikan oleh pabrik kertas PT. Pura Group Kudus ?
2. Jenis-jenis produksi apa saja yang diproduksi oleh pabrik kertas PT. Pura Group Kudus ?
3. Sejauh mana hasil produksi PT. Pura Group Kudus didistribusikan ?

C. TUJUAN PENELITIAN

Setiap kegiatan penelitian selalu mempunyai tujuan memperoleh data atau informasi, baik yang dilakukan secara umum maupun tujuan yang dilakukan secara khusus.

Adapun tujuan dalam bentuk skripsi ini antara lain adalah sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui seberapa besar hasil produksi yang didistribusikan oleh pabrik kertas PT. Pura Group Kudus.
2. Untuk mengetahui jenis-jenis produksi apa saja yang diproduksi oleh pabrik kertas PT. Pura Group Kudus.

3. Untuk mengetahui sejauh mana hasil produksi PT. Pura Group Kudus didistribusikan.

D. MANFAAT PENELITIAN

Ada beberapa manfaat yang dapat kita ambil dari kegiatan penelitian ini, baik untuk perusahaan, dunia Pendidikan, dan juga bagi peneliti sendiri.

1. Manfaat tertulis

Hasil dari penelitian ini memberikan informasi bagi tertulis bagi pembaca di Politeknik Ilmu Pelayaran Semarang khususnya program studi Ketatalaksanaan Angkutan Laut dan Kepelabuhanan maupun pihak PT. Pura Group mengenai proses distribusi.

2. Manfaat praktis

Hasil penelitian ini dapat memberikan gambaran sederhana bagi pengembangan kajian ilmu Ketatalaksanaan Angkutan Laut dan Kepelabuhanan (KALK) terutama yang terikat dengan distribusi hasil produksi pada sebuah perusahaan.

E. SISTEMATIKA PENULISAN

Sistematika penulisan ini memuat tata hubungan bagian penelitian yang satu dengan bagian yang lain dalam satu runtutan pikir. Dalam sistematika penulisan ini dicantumkan pokok-pokok pikiran yang dituangkan dalam masing-masing

bagian penelitian. Adapun sistematika penulisan skripsi ini dibagi dalam lima bab, dimana masing-masing bab saling berkaitan satu sama lainnya sehingga diharapkan akan sangat memudahkan para pembaca memahami skripsi ini. Berikut ini adalah uraian ringkas mengenai sistematika penelitian skripsi ini dapat dirinci sebagai berikut :

BAB I. Pendahuluan

Dalam bab ini menjelaskan mengenai uraian yang melatar belakangi pemilihan judul, perumusan masalah yang diambil, tujuan penelitian, manfaat penelitian serta sistematika penulisan.

BAB II. Landasan teori

Dalam bab ini menjelaskan mengenai tinjauan pustaka yang berisikan teori-teori atau pemikiran yang melandasi judul penelitian yang disusun sedemikian rupa sehingga merupakan satu kesatuan utuh yang dijadikan penyusunan kerangka pemikiran, dan definisi operasional tentang variable atau istilah lain dalam penelitian yang dianggap penting.

BAB III. Metode Penelitian

Dalam bab ini menjelaskan mengenai jenis metode penelitian, waktu penelitian dan tempat penelitian, sumber data, metode pengumpulan data dan teknik analisis data.

BAB IV. Analisa Hasil Penelitian dan Pembahasan

Dalam bab ini menjelaskan mengenai uraian hasil penelitian dan pemecahan masalah guna memberikan jalan keluar atas masalah yang dihadapi dalam melaksanakan penelitian.

BAB V. Penutup

Penutup menguraikan dua pokok uraian yaitu pertama pemaparan simpulan dilakukan secara kronologis, jelas dan singkat, bukan merupakan bagian dari pembahasan hasil pada Bab IV. Dan yang terakhir adalah saran, yaitu sumbangan pemikiran peneliti terkait hasil penelitian sebagai alternatif terhadap upaya pemecahan masalah.

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Tinjauan Pustaka

1. Distribusi

Dalam usaha untuk mencapai tujuan dan sasaran perusahaan di bidang pemasaran, setiap perusahaan melakukan kegiatan penyaluran. Penyaluran merupakan kegiatan penyampaian produk sampai ke tangan si pemakai atau konsumen pada waktu yang tepat. Beberapa pengertian mengenai saluran distribusi yang berkaitan dengan saluran distribusi oleh pakar di bidangnya sebagai berikut :

Menurut Kamus Bahasa Besar Bahasa Indonesia distribusi adalah penyaluran (pembagian, pengiriman) kepada beberapa orang atau ke beberapa tempat atau persebaran benda dalam suatu wilayah geografis tertentu.

Fandy Tjiptono (2014:295) “Saluran distribusi merupakan serangkaian partisipan organisasional yang melakukan semua fungsi yang dibutuhkan untuk menyampaikan produk/jasa dari penjual ke pembeli akhir.”

Menurut Etzel (2013:172) “ Saluran distribusi terdiri dari serangkaian lembaga yang melakukan semua kegiatan yang digunakan untuk menyalurkan produk dan status kepemilikannya dari produsen ke konsumen atau pemakai bisnis.”

Jenis Saluran Distribusi oleh Stanton (2012 : 175) “Saluran distribusi dibedakan menjadi saluran distribusi untuk barang konsumsi, untuk barang industri dan untuk jasa”.

Selanjutnya Stanton (2012 :175) mengatakan ketiga jenis barang tersebut diatas, tentunya memerlukan saluran distribusi yang berbeda karena memang pasar yang dituju juga berbeda. Atas dasar jenis dan segmen produk yang dipasarkan, jenis saluran distribusi dapat dibedakan atas :

1. Saluran Distribusi Barang Konsumsi

Penjualan barang konsumsi ditujukan untuk pasar konsumen, dimana umumnya dijual melalui perantara. Hal ini dimaksudkan untuk menekan biaya pencapaian pasar yang luas menyebar yang tidak mungkin dicapai produsen satu persatu. Dalam menyalurkan barang konsumsi ada lima jenis saluran yang dapat digunakan.

- a. Produsen-Konsumen bentuk saluran distribusi yang paling pendek dan yang paling sederhana adalah saluran distribusi dari produsen ke konsumen, tanpa menggunakan perantara. Produsen dapat menjual barang yang dihasilkannya melalui pos atau langsung mendatangi rumah konsumen (dari rumah ke rumah). Oleh karena itu saluran ini disebut saluran distribusi langsung.

- b. Produsen - Pengecer - Konsumen Seperti halnya dengan jenis saluran yang pertama (Produsen-Konsumen), saluran ini juga disebut sebagai saluran distribusi langsung. Disini, pengecer besar langsung

melakukan pembelian kepada produsen. Adapula beberapa produsen yang mendirikan toko pengecer sehingga dapat secara langsung melayani konsumen. Namun alternatif akhir ini tidak umum dipakai.

c. Produsen - Pedagang Besar – Pengecer - Konsumen Saluran distribusi semacam ini banyak digunakan oleh produsen, dan dinamakan sebagai saluran distribusi tradisional. Disini, produsen hanya melayani penjualan dalam jumlah besar, kepada pedagang besar saja, tidak menjual kepada pengecer. Pembelian oleh pengecer dilayani pedagang besar, dan pembelian oleh konsumen dilayani pengecer saja.

d. Produsen - Agen - Pengecer - Konsumen Disini, produsen memilih agen sebagai penyalurnya. Ia menjalankan kegiatan perdagangan besar, dalam saluran distribusi yang ada. Sasaran penjualannya terutama ditujukan kepada para pengecer besar.

e. Produsen - Agen - Pedagang Besar - Pengecer - Konsumen Dalam saluran distribusi, sering menggunakan agen sebagai perantara untuk menyalurkan barangnya kepedagang besar yang kemudian menjualnya kepada toko-toko kecil. Agen yang terlihat dalam saluran distribusi ini terutama agen penjualan.

2. Saluran Distribusi Barang Industri

Saluran distribusi barang industri juga mempunyai kemungkinan atau kesempatan yang sama bagi setiap produsen untuk menggunakan

kantor/cabang penjualan. Kantor atau cabang ini digunakan untuk mencapai lembaga distribusi berikutnya. Ada empat macam saluran yang dapat digunakan untuk mencapai pemakai industri. Keempat saluran distribusi itu adalah:

- a. Produsen - Pemakai Industri Saluran distribusi dari produsen ke pemakai industri ini merupakan saluran yang paling pendek, dan disebut sebagai saluran distribusi langsung. Biasanya saluran distribusi ini dipakai oleh produsen bilamana transaksi penjualan kepada pemakai industri relatif cukup besar seperti kapal dan pesawat terbang.
- b. Produsen - Distributor Industri - Pemakai Industri Produsen barang-barang jenis perlengkapan operasi dan aksesoris, dapat menggunakan distributor industri untuk mencapai pasarnya. Produsen lain yang dapat menggunakan distributor industri sebagai penyalurnya antara lain: produsen barang bangunan, produsen alat-alat untuk bangunan, dan sebagainya.
- c. Produsen - Agen - Pemakai Industri Biasanya saluran distribusi semacam ini dipakai oleh produsen yang tidak memiliki departemen pemasaran. Juga perusahaan yang ingin memperkenalkan barang baru atau ingin memasuki daerah pemasaran baru lebih suka menggunakan agen.
- d. Produsen - Agen - Distributor Industri - Pemakai Industri Saluran distribusi ini dapat digunakan oleh perusahaan dengan pertimbangan

antara lain bahwa unit penjualannya terlalu kecil untuk dijual secara langsung. Selain itu faktor penyimpanan pada saluran perlu dipertimbangkan pula. Dalam hal ini agen penunjang seperti agen penyimpanan sangat penting peranannya.

3. Saluran distribusi untuk jasa

Untuk jenis saluran distribusi jasa ada dua macam yaitu :

- a. Produsen - konsumen Karena jasa merupakan barang tidak berwujud maka proses produksi dan aktivitas penjualannya membutuhkan kontak langsung antara produsen dan konsumen. Tipe saluran langsung ini banyak dipergunakan oleh jasa-jasa profesional, seperti akuntan, konsultan.
- b. Produsen – agen – konsumen Penjualan jasa juga sering menggunakan agen sebagai penghubung antara produsen dan konsumen, seperti jasa angkutan, travel dan sebagainya.

Salinan dari Gitosudarmo (2012 : 177) saluran distribusi dapat dibedakan menjadi tiga, yaitu :

- a. Saluran distribusi intensif Distribusi di mana barang yang dipasarkan itu diusahakan agar dapat menyebar seluas mungkin hingga dapat secara intensif menjangkau semua lokasi dimana calon konsumen berada.
- b. Saluran distribusi selektif Distribusi di mana barang- barang hanya disalurkan oleh beberapa penyalur saja yang terpilih atau selektif.

- c. Saluran distribusi eksklusif Bentuk penyaluran yang hanya menggunakan penyalur yang sangat terbatas jumlahnya bahkan pada umumnya hanya ada satu penyalur tunggal untuk satu daerah tertentu.

Menurut Sunyoto (2013 : 175) Prosedur menentukan saluran distribusi pada umumnya sebagai berikut :

- a. Melakukan analisis terhadap produk yang akan dipasarkan untuk menentukan sifat-sifat dan gunanya.
- b. Menentukan sifat-sifat produk dan luasnya pasar.
- c. Melakukan market *survey* untuk mengetahui pendapat-pendapat pembeli dan perantara mengenai saluran distribusi yang dipergunakan oleh pesaing.

Fungsi-fungsi saluran distribusi Pada pokoknya fungsi-fungsi pemasaran dilaksanakan yaitu saluran distribusi dapat dikelompokkan menjadi tiga fungsi (Swastha, 2012:179).

1. Fungsi pertukaran Pada fungsi pertukaran dibedakan menjadi 3 macam, yaitu pembelian, penjualan, pengembalian resiko.
 - a. Pembelian Fungsi pembelian meliputi usaha memilih barang – barang yang dibeli untuk dijual kembali atau untuk digunakan sendiri dengan harga, pelayanan dari penjual dan kualitas tertentu
 - b. Penjualan Fungsi penjualan dilakukan oleh pedagang bertujuan menjual barang atau jasa yang diperlukan sebagai sumber pendapatan untuk menutup semua biaya untuk memperoleh laba.

c. **Pengambilan resiko** Fungsi pengambilan resiko merupakan fungsi menghindari dan mengurangi resiko terhadap semua masalah dalam pemasaran, sehingga akan melibatkan beberapa fungsi yang lain. Dalam penyaluran barang – barang biasanya pedagang besar memberikan jaminan tertentu baik kepada pengecer maupun produsennya.

2. Fungsi penyediaan fisik

Ada empat macam fungsi yang termasuk dalam penyediaan fisik diantaranya:

- a. **Pengumpulan.** Sebagai alat penyaluran perantara melakukan fungsi pengumpulan barang – barang dari beberapa sumber atau beberapa macam barang dari sumber yang sama.
- b. **Penyimpanan.** Fungsi ini merupakan faedah waktu karena melakukan penyesuaian antara penawaran dengan permintaannya.
- c. **Pemilihan.** Fungsi ini dilakukan oleh penyalur dengan cara mengolonggolongkan, memeriksa, dan menentukan jenis barang yang disalurkan.
- d. **Pengangkutan** Fungsi ini, merupakan fungsi pemindahan barang dari tempat barang dihasilkan ke tempat barang di konsumsi.

3. Fungsi penunjang

Fungsi ini terbagi menjadi empat macam, yaitu pelayanan sesudah pembelian, pembelanjaan, penyebaran informasi, dan koordinasi saluran.

- a. Pelayanan, sesudah pembelian Memberikan jaminan terhadap kenyamanan penggunaan barang tersebut setelah dibeli oleh konsumen.
- b. Pembelanjaan, Kedua belah pihak baik konsumen maupun produsen memerlukan sumber pembelanjaan yang bisa di dapat dari penjual, penyedia dengan cara membayar kredit.
- c. Penyebaran, informasi Berbagai macam informasi diperlukan dalam penyaluran barang karena dapat membantu untuk menentukan sumbernya.
- d. Koordinasi saluran, Fungsi ini sangat berkaitan dengan fungsi penyebaran informasi dan apabila terjadi komunikasi yang baik antar elemen maka akan sangat memudahkan di dalam pelaksanaan penyaluran.

Tingkat saluran distribusi menurut Daryanto (2011 : 64) yaitu :

- 1) Saluran distribusi langsung
- 2) Saluran pemasaran yang tidak mempunyai tingkat perantara
- 3) Saluran distribusi tidak langsung
- 4) Saluran pemasaran yang mempunyai satu atau lebih tingkat perantara.

Faktor-faktor yang Mempengaruhi Pemilihan Saluran Menurut Nickels (2008 : 299) : Faktor-faktor yang mempengaruhi pemilihan saluran distribusi adalah sebagai berikut :

1. Pertimbangan Pasar

- a. Konsumen atau pasar industri Apabila pasarnya berupa pasar industri, maka pengecer jarang atau bahkan tidak pernah digunakan dalam saluran ini. Jika pasarnya berupa konsumen dan pasar industry, perusahaan akan menggunakan lebih dari satu saluran.
- b. Jumlah pembeli potensial Jika jumlah konsumen relative kecil dalam pasarnya, maka perusahaan dapat mengadakan penjualan secara langsung kepada pemakai.
- c. Konsentrasi pasar secara geografis Secara geografis pasar dapat dibagi ke dalam beberapa konsentrasi seperti industri kecil, industri kertas, dan sebagainya.
- d. Jumlah pesanan Volume penjualan dari sebuah perusahaan akan sangat berpengaruh terhadap saluran yang dipakainya. Jika volume yang akan dibeli oleh pemakai industri tidak begitu besar atau relatif kecil, maka perusahaan dapat menggunakan distributor industri (untuk barang – barang jenis perlengkapan operasi).
- e. Kebiasaan dalam membeli Kebiasaan membeli dari konsumen akhir dan pemakai indurtri sangat berpengaruh pula terhadap kebijaksanaan dalam penyaluran. Termasuk dalam kebiasaan membeli antara lain kemauan untuk membelanjakan uangnya,

tertariknya pembeli dengan kredit, lebih senang melakukan pembelian yang tidak berkali-kali, dan tertariknya pada pelayanan penjual.

2. Pertimbangan barang

Beberapa faktor yang harus dipertimbangkan dari segi barang ini antara lain:

- a. Nilai unit Jika nilai unit dari barang yang dijual relatif rendah maka produsen cenderung untuk mengadakan saluran distribusi yang panjang, tetapi sebaliknya, jika nilai unitnya relatif tinggi maka saluran distribusinya pendek atau langsung.
- b. Besar dan berat barang Manajemen harus mempertimbangkan ongkos angkut dalam hubungannya dengan nilai barang secara keseluruhan dimana besar dan berat barang sangat menentukan.
- c. Mudah rusaknya barang Jika barang yang dijual mudah rusak, maka perusahaan tidak perlu menggunakan perantara. Jika ingin menggunakan maka harus dipilih perantara yang memiliki fasilitas penyimpanan yang cukup baik.
- d. Sifat teknis Beberapa jenis barang industri seperti instalasi, biasanya disalurkan secara langsung kepada pemakai industri. Dalam hal ini produsen harus mempunyai penjual yang dapat menerangkan berbagai masalah teknis penggunaan dan pemeliharaannya. Mereka juga harus dapat memberikan

pelayanan, baik sebelum, maupun sesudah penjualan. Pekerja semacam ini jarang sekali bahkan tidak pernah dilakukan oleh pedagang besar/grosir.

e. Barang standard dan pesanan Jika barang yang dijual berupa barang standard, maka dipelihara sejumlah persediaan pada penyalur. Demikian sebaliknya, kalau barang dijual berdasarkan pesanan, maka penyalur tidak perlu memelihara persediaan.

f. Luasnya product line Jika perusahaan hanya membuat satu macam barang saja, maka penggunaan pedagang besar sebagai penyalur adalah baik. Tetapi, jika macam barangnya banyak, maka perusahaan dapat menjual langsung kepada pengecer.

3. Pertimbangan perusahaan

a. Sumber pembelanjaan Penggunaan saluran distribusi langsung atau yang pendek biasanya memerlukan jumlah dana yang lebih besar. Oleh karena itu saluran distribusi pendek ini kebanyakan hanya dilakukan oleh perusahaan yang kuat dibidang keuangannya. Perusahaan yang tidak kuat kondisi keuangannya akan cenderung menggunakan saluran distribusi yang lebih panjang.

b. Pengalaman dan kemampuan manajemen Biasanya perusahaan yang menjual barang baru, atau ingin memasuki pasaran baru, lebih suka menggunakan perantara. Hal ini disebabkan karena umumnya cara perantara sudah mempunyai pengalaman, sehingga manajemen dapat mengambil pelajaran dari mereka.

c. Pengawas saluran Faktor pengawasan saluran kadang-kadang menjadi pusat perhatian produsen dalam kebijaksanaan saluran distribusinya. Pengawasan akan lebih mudah dilakukan jika saluran distribusinya pendek. Jadi yang ingin mengawasi penyaluran barangnya cenderung memilih saluran yang pendek walaupun ongkosnya tinggi.

d. Pelayanan yang diberikan oleh penjual Jika produsen ingin memberikan pelayanan yang lebih baik, seperti membangun ruang peragaan, mencari pembeli untuk perantara, maka akan banyak perantara yang bersedia menjadi penyalurnya.

4. Pertimbangan perantara

Dari segi perantara, beberapa faktor yang perlu dipertimbangkan adalah

a. Pelayanan yang diberikan oleh perantara Jika perantara ingin memberikan pelayanan yang lebih baik, misalnya dengan menyediakan fasilitas penyimpanan, maka produsen akan bersedia menggunakannya sebagai penyalur.

b. Kegunaan perantara Perantara akan digunakan sebagai penyalur, apabila ia dapat membawa barang produsen dalam persaingan, dan selalu mempunyai inisiatif untuk memberikan usul tentang barang baru.

c. Sikap perantara terhadap kebijaksanaan produsen Kalau perantara bersedia menerima resiko yang dibebankan oleh produsen, misalnya

resiko turunnya harga, maka produsen memilihnya sebagai penyalur. Hal ini dapat memperingan tanggung jawab produsen dalam menghadapi berbagai macam resiko.

- d. Volume penjual Dalam hal ini produsen cenderung memilih perantara yang dapat menawarkan barangnya dalam volume yang besar untuk jangka waktu yang lama.
- e. Ongkos Jika ongkos dalam penyaluran barang dapat lebih ringan dengan digunakannya perantara, maka hal ini dapat dilaksanakan terus.

Menurut Sunyoto (2013 : 175) Prosedur menentukan saluran distribusi pada umumnya sebagai berikut :

1. Melakukan analisis terhadap produk yang akan dipasarkan untuk menentukan sifat-sifat dan gunanya.
2. Menentukan sifat-sifat produk dan luasnya pasar.
3. Melakukan market survey untuk mengetahui pendapat-pendapat pembeli dan perantara mengenai saluran distribusi yang dipergunakan oleh pesaing. Ada beberapa alternatif yang dapat dipilih oleh perusahaan dalam menentukan banyaknya penyalur atau tenaga salesman salah satunya dengan distribusi intensif (Gitosudarmo, 2012:177): “Saluran distribusi intensif, merupakan cara distribusi dimana barang yang dipasarkan itu diusahakan agar dapat menyebar

seluas mungkin hingga dapat secara intensif menjangkau semua lokasi dimana calon konsumen berada.”

Dengan demikian dapat diambil kesimpulan bahwa distribusi adalah proses penyaluran dari satu tempat ke tempat lain dan dalam hal produksi berarti proses penyaluran hasil produksi dari produsen ke pemakai atau konsumen.

2. Produksi

Untuk memenuhi kebutuhan yang beraneka ragam, manusia memerlukan barang dan jasa. Suatu kegiatan yang menghasilkan barang dan jasa disebut produksi. Produksi adalah suatu kegiatan untuk menciptakan dan menambah nilai kegunaan suatu barang atau jasa.

Hatta (2000:9) Produksi adalah segala pekerjaan yang menimbulkan guna, memperbesar guna yang ada dan membagikan guna itu di antara orang banyak.

Harsono (2000:9) Produksi adalah setiap usaha manusia atau kegiatan yang membawa benda ke dalam suatu keadaan sehingga dapat dipergunakan untuk kebutuhan manusia dengan lebih baik.

Dikutip dari Ahyari (2002) Produksi adalah suatu cara, metode ataupun teknik menambah kegunaan suatu barang dan jasa dengan menggunakan faktor produksi yang ada.

Menurut Heizer dan Render (2005:4) Produksi adalah proses penciptaan barang dan jasa.

Barang dan jasa yang di produksi adalah untuk memenuhi kebutuhan manusia. Kegiatan produksi membutuhkan faktor-faktor produksi seperti sumber alam, tenaga kerja, modal dan teknologi. Pada hakekatnya produksi merupakan pencipta atau penambahan faedah atau bentuk, waktu dan tempat atas faktor-faktor produksi sehingga lebih bermanfaat bagi kebutuhan manusia. Pengertian produksi secara luas adalah usaha atau kegiatan yang dilakukan yang dapat menimbulkan kegunaan dari suatu barang dan jasa untuk memenuhi kebutuhan orang banyak.

3. Ekspor

Kegiatan ekspor adalah sistem perdagangan dengan cara mengeluarkan barang-barang dari dalam negeri keluar negeri dengan memenuhi ketentuan yang berlaku. Ekspor merupakan total barang dan jasa yang dijual oleh sebuah negara ke negara lain, termasuk diantara barang-barang, asuransi, dan jasa-jasa pada suatu tahun tertentu (Triyoso, 2004).

Kegiatan ekspor adalah sistem perdagangan dengan cara mengeluarkan barang-barang dari dalam negeri ke luar negeri dengan memenuhi ketentuan yang berlaku. Ekspor merupakan total barang dan jasa yang dijual oleh sebuah negara ke negara lain, termasuk diantara barang-barang, asuransi, dan jasa-jasa pada suatu tahun tertentu (Utomo, 2000).

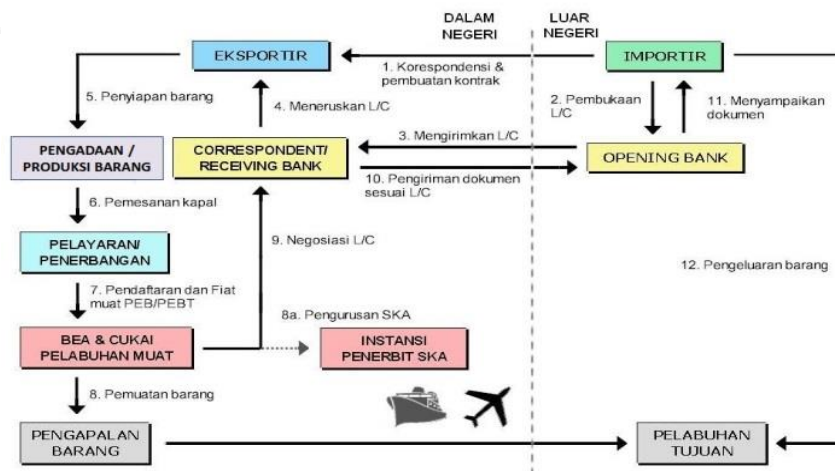
Ekspor adalah salah satu sektor perekonomian yang memegang peranan penting melalui perluasan pasar antara beberapa negara, di mana dapat mengadakan perluasan dalam suatu industri, sehingga mendorong dalam industri lain, selanjutnya mendorong sektor lainnya dari perekonomian (Baldwin, 2005).

Berdasarkan pendapat para ahli diatas mengenai ekspor, makna inti dari ekspor adalah kegiatan menjual barang ke luar negeri dengan tujuan mencari keuntungan baik bagi perusahaan, individu, maupun bagi negara.

a. Prosedur Ekspor

Prosedur ekspor adalah langkah-langkah atau persyaratan-persyaratan yang harus dipenuhi untuk melaksanakan kegiatan ekspor barang.

PROSEDUR EKSPOR



Gambar 2.1 Prosedur Ekspor

sumber: djpen.kemendag.go.id

Dalam hal ini prosedur ekspor termasuk pengurusan dokumen-dokumen ekspor, persiapan barang ekspor, dan hal pembiayaan (Amir, 2004). Berikut adalah langkah-langkah untuk melengkapi prosedur ekspor:

- 1) Korespondensi, yaitu eksportir melakukan korespondensi dengan importir di luar negeri untuk menawarkan komoditas yang mau dijual
- 2) Pembuatan Kontrak Dagang, setelah importir setuju dengan semua kondisi yang ditawarkan oleh eksportir, kontrak dagang segera dibuat.
- 3) Penerbitan Letter of Credit (L/C), importir membuka L/C melalui bank koresponden di negaranya dan mengirimkan L/C tersebut ke bank devisa yang ditunjuk eksportir di Indonesia.
- 4) Mempersiapkan barang ekspor, dengan diterimanya L/C, eksportir segera mempersiapkan barang yang dipesan importir.
- 5) Mendaftarkan Pemberitahuan Ekspor Barang (PEB), pendaftaran dilakukan ke bank devisa dengan melampirkan keterangan sanggup membayar apabila barang ekspornya terkena pajak ekspor.
- 6) Pemesanan ruang kapal, dilakukan eksportir ke Perusahaan. Pelayaran Samudera atau perusahaan penerbangan.
- 7) Pengiriman barang ke pelabuhan. Tahapan ini dapat dilakukan oleh eksportir sendiri melalui perusahaan jasa pengiriman barang.

- 8) Pemeriksaan Bea Cukai, pihak Bea Cukai akan memeriksa barang-barang yang akan di ekspor beserta dokumennya. Setelah itu ia akan mendatangi pernyataan persetujuan muat yang ada pada PEB.
- 9) Pemuatan barang ke kapal. Setelah PEB ditandatangani oleh pihak Bea Cukai, barang bisa dimuat ke kapal. Kemudian pihak pelayaran akan memberikan B/L kepada Eksportir.
- 10) Surat Keterangan Asal Barang (SKA), surat ini bisa diperoleh dari Kanwil Depperindag atau kantor Depperindag setempat. k. Pencairan L/C, apabila barang sudah dikapalkan, eksportir bisa mencairkan L/C ke bank dengan menyerahkan syarat B/L, faktur, packing list.
- 11) Pengiriman barang ke importir.

4. Perusahaan

Kata perusahaan sangat sering kita dengar dan diucapkan dalam kehidupan sehari-hari. Bahkan kita sesungguhnya sering berhubungan dengan perusahaan baik itu perusahaan kecil, menengah maupun perusahaan ternama.

Menurut Undang-Undang Wajib daftar perusahaan pasal 1 huruf b “Perusahaan adalah setiap bentuk usaha yang menjalankan setiap jenis usaha yang bersifat tetap dan terus menerus dan yang didirikan, bekerja serta berkedudukan. Dalam wilayah Negara

Kesatuan Republik Indonesia, untuk memperoleh keuntungan dan laba.”

Ebert dan Griffin (2006) “Perusahaan adalah suatu organisasi yang menghasilkan barang dan jasa untuk mendapatkan laba”.

Menurut Abdul Kadir Muhammad dalam bukunya Pengantar Hukum Perusahaan Indonesia (2010) menyatakan “Bahwa berdasarkan tinjauan hukum, istilah perusahaan mengacu pada badan hukum dan perbuatan badan usaha dalam menjalankan usahanya. Lebih lanjut, perusahaan adalah tempat terjadinya kegiatan produksi dan berkumpulnya semua factor produksi dengan acuan laba.”

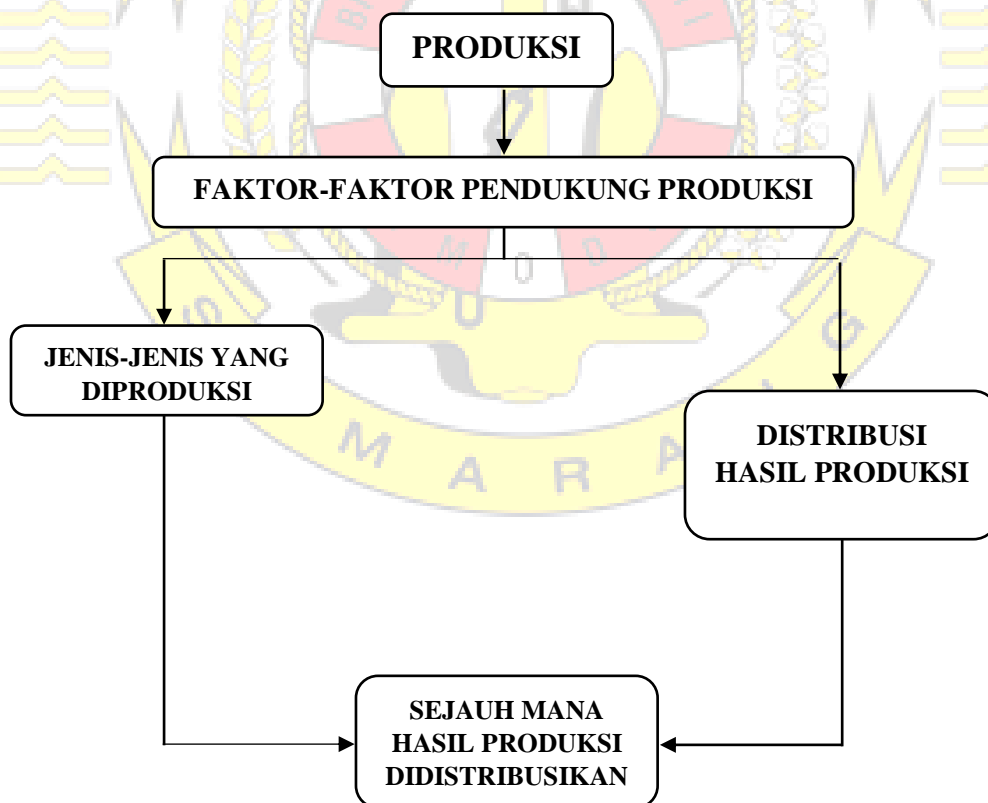
Berdasarkan Pendapat Swastha dan Sukotjo (2002) “Perusahaan adalah suatu organisasi produksi yang menggunakan dan mengkoordinir sumber-sumber ekonomi untuk memuaskan kebutuhan dengan cara yang menguntungkan.”

Maka berdasarkan definisi dari beberapa pendapat tersebut maka dapat disimpulkan bahwa perusahaan merupakan salah satu bentuk badan usaha yang mencari suatu keuntungan atau laba, baik yang bergerak dalam bidang usaha produksi barang ataupun dalam bidang usaha jasa dan memiliki suatu struktur organisasi, manajemen, lokasi dan karyawan atau pegawai.

B. Kerangka Pikir

Berdasarkan uraian-uraian pada landasarn teori dan tinjauan pustaka, saluran distribusi yang digunakan sangatlah berperan bagi kelangsungan dan kelancaran proses distribusi barang-barang hasil produksi yang dihasilkan sebuah perusahaan.

Distribusi merupakan suatu struktur yang menggambarkan situasi atau keadaan pemasaran yang berbeda. Hal ini dapat menjadi pertimbangan sebagai fungsi yang harus dilakukan untuk memasarkan barang secara efektif, mempermudah dalam memahami masalah yang akan dibahas dalam penelitian ini, maka disusun kerangka pemikiran sebagai berikut :



Gambar 2.1 Kerangka Pikir

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang penulis lakukan terhadap distribusi hasil produksi yang dilakukan oleh PT. Pura Group di Kudus, penulis dapat menarik kesimpulan dari permasalahan yang terjadi. Adapun kesimpulan yang dapat diambil oleh penulis selama melakukan penelitian adalah sebagai berikut.

1. Besarnya hasil produksi PT. Pura Group pada setiap tahunnya mengalami naik-turun dengan hasil produksi terbesar adalah pada sektor produksi kertas budaya dan juga kertas PULP dengan rata-rata produksi sebesar 1.264 ton pada tiga tahun skala produksi, dengan hasil produksi terendah pada tahun 2016 dan produksi tertinggi pada tahun 2018.
2. Jenis-jenis produksi yang dihasilkan sangatlah beragam dengan keunggulan masing-masing dalam setiap produknya antara lain :
 - a. Kertas uang
 - b. Kertas khusus
 - c. Kertas *security*
3. Distribusi hasil produksi yang dihasilkan sudah mampu menembus pasar lokal maupun pasar internasional dapat dilihat dari hasil pembahasan tersebut.

B. Saran

Dalam hal ini penulis memberikan saran yang mungkin bermanfaat bagi perusahaan serta pihak-pihak yang terkait. Saran yang dapat diberikan penuli adalah sebagai berikut :

1. Besar-kecilnya hasil produksi yang dihasilkan dari tahun ketahun masih naik turun oleh sebab itu sebaiknya dilakukan riset lagi untuk menjaga kestabilan hasil produksi pertahunnya.
2. Jenis-jenis produk yang sudah beragam dan sudah dibuktikan kualitasnya mungkin untuk kedepannya bagian marketing dapat memikirkan untuk produk hasil olahan kertas lainnya yang dapat digunakan sebagai alat pendukung kegiatan industri dan dapat dipasarkan sebagai alat pembantu penunjang kegiatan sehari-hari.
3. Dengan sudah adanya pelanggan yang tetap baik dalam maupun luar negeri. Perusahaan dapat melakukan riset kembali terhadap perusahaan lokal dan negara-negara yang belum memakai produk yang dihasilkan oleh PT. Pura Group dengan harapan hasil produksi yang dihasilkan dapat dipakai oleh lebih banyak lagi perusahaan lokal dan negara-negara asing.

DAFTAR PUSTAKA

Daryanto. 2011. *Manajemen Pemasaran*. Bandung : Satu Nusa

EtzelMichael J, Walker J W., Stanton, W J. 2013. *Marketing Edisi ke-12*. New York, USA : McGraw-Hill Irwin

Firdaus, Zamzam Fakhry. 2018. *Aplikasi Metodologi Penelitian*. Cirebon : Deepublish

Gitosudartomo. 2012. *Manajemen Pemasaran*. Yogyakarta. BPFE

Sudarmo Gito. 2012. *Manajemen Pemasaran*. Yogyakarta : BPFE

Sugiyono. 2018. *Metode Penelitian Evaluasi*. Jakarta. Alfabeta

Sunyoto Danang. 2013. *Manajemen Pemasaran*. Bandung : PT. Refika Aditama
Anggota Ikapi

Tjipjono Fandy. 2014. *Pemasaran Jasa*. Jakarta : Andi

William J Stanton. 2012. *Fundamental of Marketing*. Amazon. Mcgrawl Hill

www.djpen.kemendag.go.id

DAFTAR TABEL

Tabel 4.1 Jumlah produksi kertas tahun 2016-2018	43
Gambar 4.2 Tabel negara-negara pengguna produk	55



Bulan Produksi	Kertas PULP	Kertas Budaya	Kertas tissue	Kertas industri	Kertas cetakan	Kertas kantong	Karton	Kelos
Berat Bersih (Ton)								
januari	160.660	23.140	512.516	4.844.118	31.563	725	873.265	81
februari	124.540	33.312	551.798	1.314.121	13.123	141	678.688	-
maret	284.545	21.121	560.167	1.412.412	25.252	352	763.252	-
april	444.552	41.141	516.781	5.235.235	23.534	345	736.587	-
may	255.988	31.313	964.523	5.214.124	34.633	345	345.834	-
june	258.585	17.178	929.282	2.525.223	23.422	346	652.873	-
july	258.584	35.611	1.001.118	3.455.345	34.534	334	322.234	-
august	331.721	56.161	1.010.145	2.736.267	67.367	456	876.788	95
september	484.417	61.616	1.089.329	3.453.854	65.235	235	345.342	-
october	452.604	41.515	1.010.481	7.627.284	78.782	112	234.111	-
november	472.702	61.711	1.487.981	2.673.263	23.674	874	645.745	-
december	452.151	13.188	1.475.163	674.1242	27.352	454	745.457	58
jumlah	3.981.049	437.007	10.098.892	44.803488	448.561	4.719	6.583.431	234

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Nama : Muhammad Fikri Shobar Ichlasun

NIT : 52155891.K

Tempat/Tanggal lahir : Kudus, 13 Februari 1998

Jenis kelamin : Laki-laki

Agama : Islam

Alamat : Ds. Sumber Hadipolo 05/05 Jekulo Kab. Kudus

Nama Orang Tua

Nama Ayah : Jaswadi

Nama Ibu : Winarti

Alamat : Ds. Sumber Hadipolo 05/05 Jekulo Kab. Kudus



Riwayat Pendidikan

1. SD N 3 Hadipolo : Lulus tahun 2009
2. SMP N 1 Jekulo Kudus : Lulus tahun 2012
3. SMA N 1 Bae Kudus : Lulus tahun 2015
4. PIP Semarang : 2015 – Sekarang

Pengalaman Praktek Darat

1. PT. CMA – CGM Surabaya : 1 Agustus 2017 – 1 Agustus 2018